

2014齐鲁(济宁)秋季车展精彩谢幕

## 品豪车看规模享优惠嗨翻全场

本刊 施园

26日,为期三天的济宁“鸟巢”第一展——2014齐鲁秋季(济宁)车展完美落幕,为济宁市民献上了一场汽车饕餮盛宴。据主办方初步统计,本届车展上,成交量达到2000多台,参展人数达到近30万人次,均创历届车展历史新高。

### 车展巨惠价订单止不住

直降两万元、购车送豪礼、抽大奖、分期付款免利息……在车展现场,经销商和4S店纷纷拿出最优惠的价格,用诚意和行动,吸引更多的消费者前来。

早在车展举办前,各家经销商已经放出消息,来车展购车,将享受最低优惠。“除了关注款式、配置、价格之外,车展的优惠幅度才是我们最关心的。”一位参展市民说了很多购车者的心声。在本次车展上,几乎每个品牌都推出了为车展“量身订制”的车展价格和优惠活动。整个车展上推出的特价车型有百余个,优惠高达数千元到两三万元。2万平方米的车展现场,要么是从厂家争取来的“车展直供低价”,要么是推出了诸多大额礼包,还有的干脆推出了“买一辆送一辆”的活动,特价直供、买车赠礼等活动更是席卷全场。

主办方统计,三天时间,车展现场订车量超过2000台。一合资品牌的销售总监刘先生介绍,本届车展上,该品牌的订车数量超出了他们的预期,订车量达到百台以上,其中,不少消费者都是直奔品牌和车展价而来的。

### 豪车吸引众多目光

特斯拉、奥迪、玛莎拉蒂、卡宴、Jeep、雷克萨斯、凯迪拉克、沃尔沃、DS……在“红馆”里,众多豪华车集体亮相,让前来市民手中的手机闪光灯闪个不停。各大汽车经销商做足了功课,纷纷推出各种优惠措施来吸引广大消费者。

买奥迪A8L送A6L,买Q7送TT……车商带来了前所未有的优惠力度。“我们带来了奥迪

全系车,A8、A6、Q7、Q3、A3、A1等车型全有,每辆车都有优惠,最高优惠可达45万。”一位销售经理在现场给消费者介绍各种促销政策。

在车展现场,除了传统现金优惠活动外,各经销商带来的促销活动更为丰富。还有车商推出“一元包牌带回家”活动。“在车价基础上加1元,送保险,还上牌,直接让客户开回家。”相关负责人介绍说,两年以内的二手车还能来置换新车,最高可折现15万元。

贷款零利率、万元大礼包、现车供应、免费洗车……在车展现场,各车商均带来优惠的价格和丰厚的礼品。“这次济宁车展首次有了室内展馆,厂家很支持也很重视,给出各种优惠政策,是历届车展优惠幅度最大一次。”对于本届车展,各销售商均称,车系最为齐全,优惠幅度最大。

### 车模助阵惊艳全场

每届车展,模特必不可少。除了靓丽车型,许多模特前来助阵,成为车展现场亮丽的风景线。

走进豪车场馆,站满了参展的市民,大家争相拿起手机、相机拍照,5位外国模特摆好姿势,亮出最美姿态。引得市民手机及相机的快门声不断。“本地车商请外国模特的并不多,参加车展人流量很关键,这样更能吸引人气。”销售商说。

“在整体消费市场呈现疲软之势的背景下,齐鲁车展为济宁市市注入了一剂兴奋剂,让很多市民享受到了优惠价,也让很多车商重拾信心。”车展主办方负责人表示,本届车展移师济宁体育中心后,呈现出了规模空前、档次最高、人气最旺、成交量火爆等四大特点,齐鲁车展也实现了一次华丽升级。

## 传播家居文化 服务市民生活

打造百年老店不是喊口号,而是实实在在的行动。金宇家居树立两个诚信为持续发展奠定了基石。一是对经营户树诚信,把商户的生意当成自己的生意来做,把日常的市场管理转化为每天为经营户排忧解难的贴心服务。二是对消费者树诚信,先行赔付、质量保证金、处理投诉三级管理制度等,保证消费者权益。

金宇家居文化节和家博会,紧跟时代步伐,宣传品牌、树立诚信;金师傅公益服务队,一个电话,上门服务,免收各种费用;

绿色消费,定期抽检商品质量,保证商品安全;差价返还,所购商品不是同类市场品牌最低价,差额十倍返还。十多年一路走来,金宇家居市场规模逐年扩大,店面依然炙手可热;一站购齐涵盖了建材、家装、家具、家饰的整个过程,消费不必东奔西走,减少顾客购物成本。传播家居文化,服务市民生活。金宇人把“家”文化融入经营之中,着力打造文化金宇、诚信金宇、消费金宇的繁荣景象,赢得“山东省服务名牌”、“省级文明诚信市场”的美誉。(张金凌)

## 1元秒杀&一元竞拍购车返现双11疯狂购车节

还记得在8月底新浪微博购车节上,那位以1元钱秒杀一台海马汽车福美来M5的幸运儿吗?是不是让你羡慕了很久?现在,机会又来了!10月16日至11月11日,海马汽车携手新浪天猫、易车网及海马官方微信,推出“双11购车节”活动,轮番掀起网络购车热潮。

一元秒杀。用户先支付1分钱订金,获取秒杀福美来M5和海马S7的资格。11月10日,获取资格的用户,便可在14:00参与以1元超低价购买价值7.49万元的福美来M5手动标准版秒杀活动。11月11日,便可在13:00:00开抢价值10.68万元的海马S7智尚版车型。您,将会是那个幸运儿吗?

限量特供车。对于购车用户而言,车价永远太高。所以现在,海马诚意贡献500台优惠1.3万元,现价6.38万元的福美来特供车和

价值4.99万元的丘比特特供导航限量版300台,满足用户Cheaper than Cheaper(比便宜更便宜)的强烈欲望。

购车返现:购买海马汽车全系车型,用户只需支付1元钱即可获得新浪发送的私信,凭该私信到店即可享受1000—3000元现金抵用优惠。购车后,前一万名网友将行驶证和购车发票反馈给新浪,即可获得500—4999元的现金返款。

此外,参与网上购车的用户依然可以享受海马汽车的“幸福升级计划”:购海马S7首次免保升级为10年21次免费保养,加装皮座椅或者360°全景系统,加配不加价;购福美来M5享受轻松贷款政策,即“352小月供轻松贷”政策:30%超低首付,50%弹性月供,20%的无息尾款,还有长达12个月的尾款展期可供选择。(孙涛)

## 工信部完成油耗报批稿 车企密集投放混动

如果一切顺利,今年年底工信部将发布《2016-2020年乘用车燃料消耗量标准》,即乘用车燃料消耗量第四阶段强制性国家标准。10月21日,工信部装备工业司处长在中汽协举办的“汽车节能技术及推广研讨会”上透露,目前该标准已经完成报批稿,目标直指百公里油耗5L。从2015年到2020年,工信部为当年生产乘用车设立的平均油耗目标分别为百公里6.9L、6.7L、6.4L、6L、5.5L和5L。而为了能依次越过这些“红线”,现在国内几大车企已经在积极备战。

据工信部数据统计,在2013年新认证车型中达到GB19578新标准要求的车型比例仅

超过55%,约占新车市场份额的66%。以2015年的百公里油耗6.9升红线为例,目前行业的平均油耗数值仍有不小差距。

车辆大型化趋势是导致油耗数值下降缓慢的主要原因。所以中汽协建议,为了满足四阶段油耗标准,政府不应再规定技术路线,而只需制定目标,然后通过政府引导市场,市场引导企业的途径完成。现在各大车企也在尝试各种技术手段备战5升目标。以吉利汽车为例,近期吉利将与科力远签订正式合资协议,计划年内成立合资公司,利用各自优势开发混合动力系统总成的技术平台。(宗合)

### 至臻至美,百万信赖的幸福

#### 新一代福美来m5 跃级上市 7.49万起



#### 最强底盘

同级唯一E型多连杆独立后悬挂

## 马上有车 抢车热线: 2969666



唯有苛刻标准,才能赢得百万用户一致信赖。新一代福美来M5,承载福美来优秀血统,更以远见超越而至。风动美学造型,带来0.28超低风阻系数,大气4698mm超长车身,2685mm加长轴距超越同级;黄金动力组合搭配冠军级强韧底盘悬架,动力澎湃操控随心;六大领先节油技术,尽享惬意低碳出行;3H高刚性车身,博世第九代ESP,同级唯一主动式安全头枕配备,全面护航,安心驰骋。

百万信赖品质,跃级新生!



济宁鑫源汽车销售服务有限公司 (海马汽车4S店)  
销售热线: 2969666 服务热线: 2937999 续保热线: 2989860  
公司地址: 济宁市高新区南营村、利生面业西邻 (丰源汽车广场)

金乡申科: 8763222 嘉祥瑞源: 3232716  
汶上神华: 7223777 二号井通源: 2745888  
梁山顺达: 7336699 兖州鸿盛汽贸: 15163709799

hk.haima.com 服务咨询热线: 400-8888-323  
经销商加盟咨询热线: 0898-66820176